

ヤロさんとギレさんの仕立店と常連客マルティン

ブルキナファソでは、お客さんが布を仕立屋の店に持ち込み服をあつらえるということが日常的に行われている。まちを歩けば容易に仕立屋の店を見つけることができる。2006年から2007年に南西部の都市ボボジュラソで行った衣服の生産に関するフィールドワーク中に、挨拶だけを含めれば、200軒ほどの店を訪ねた。多くは親方と徒弟数名という小さな店で、客が布をもって来店したら、希望のデザインを聞き、寸法を測って衣服を制作するという営業形態だった。

一部の店には看板が美しく掲げられ、中にはショーウィンドウがあるところもあり、店の主人がつくった服が飾られていたりしていたが、多くの店はとてもシンプルだった。看板はないか、あっても色あせていたりして目立たないものが多く、店の外に出されたアイロンなどが仕立屋であることの目印になる。でも、看板が色あせているからといってその店の商売が廃れているということでもない。30軒ほどの店には繰り返し通ったが、外から見て何の店かわからなくても、中を覗くと裁断を待つ布が山と積まれているところもある。人通りの少ない目立たない場所にあっても、中に入ると活気に満ち、お客さんが次々やってくる。

仕立屋さんたちに話を聞くと、人目に付きやすい場所で営業すればお客さんがたくさん来る、と言いつつ、そのくせ看板など目立つためのツールは必ずしも重視されていない様子だった。広告を打つなども一般的ではなく、では何が大切かといえば、何より人と人とのつながりであるという。一度注文したお客が家族や友人を連れてきたり、あるいは仕立てた服を見た誰かが興味をもって、服の作り手である仕立屋の店で注文したりする。この積み重ねが、店の繁盛のために大事なのだそう。

ヤロさんとギレさんの店

独立11年目のヤロさんとギレさんという友人同士の2人の男性が営む店も、ボボジュラソの一般的な仕立屋さんという雰囲気だ。親方2人のほかに徒弟が4人働く、女性用の衣服が専門の店。彼らの店は大きな通りに面しているが、看板もなく、通りすがりの人には仕立屋だとはわからない。看板がない理由を尋ねてみたが、「お金がかかるから」ということだった。入り口から中をのぞくと、2つの作業台の前にそれぞれヤロさんとギレさんが立ち、裁断やアイロンがけなどの作業に忙しい。2人の作業台と板で仕切られた奥に縫製用ミシンが5台置かれていて、徒弟たちが作業をしている。2007年の年が明けてから約40日間に、ヤ

ロさんとギレさんの店には16人のお客が来店し、40点の衣服を注文した。この期間は、クリスマス（2006年12月25日）、犠牲祭（12月31日）、大晦日（12月31日）といった、人々が服を新調する機会が続いた直後で、受注は少な目だ。

16人のうちの1人の客Aさんは、この期間中に初めて彼らの店で注文した。彼女に店を教えたのは、数年来彼らのところで注文している友人Bさんだ。ヤロさんとギレさんは店をこれまでに2度移転し、現在3つ目の仕事場だが、このBさんは、2軒目の店から通っている。このBさんも、また別の女性の紹介でヤロさんたちを知ったそうだ。Bさんの家族の中では4〜5人が、ヤロさん、ギレさんの店に通っている。

別の客Cさんは、1軒目の店からの客だ。Cさんの妹Dさんがここの客で、Dさんに連れられてやってきたのがきっかけだった。妹Dさんは、ある女性組合に入っており、そこの友人の紹介でやってきたそうだ。この組合には20人ほどの女性が参加していて、彼女たちが結婚式などのためおそろいの服を仕立てるとき、こぞってヤロさんたちに注文していた時期もあった。妹Dさんはヤロさんたちと親しくなったこともあり（一時期はヤロさんと恋人同士になったようだが、のちにそれぞれ別の人と結婚した）、当時たくさん客を紹介してくれたという。Dさんは今も注文してくれる常

連客だ。

市内のほかの仕立屋さんから聞いた話と同様、ヤロさんとギレさんの店のお客も、知り合い、そのまた知り合いと、彼らや彼らの仕事を知る人に紹介されて店にやってきた人たちだ。16人のお客が最初に来店したきっかけをまとめると、家族や友人からの紹介が12人、本人が、近所づきあいなどでヤロさん、ギレさんいずれかと知り合い、客になった人が3人ということだった（1名は不明）。このようなお客さんたちが、彼らの仕事を気に入ればその後も続けて通ってくれるし、家族や友人、知り合いに店を紹介してくれることもある。ヤロさんとギレさんは、過去2度店を移転した際、お客さんが次の店にも来てくれるよう、十分気を付けたと話していた。いずれの移転の際にも、まずギレさんが新しい店に移り、ヤロさんは1年近く元の店にとどまって、客に移転先を知らせたそうだ。このようにして、せっかく自分たちの仕事を気に入ってくれたお客さんが、自分たちの店を見失ってしまわないようにしたのだという。

常連客マルティン

この16人のお客の中に、とびきりたくさん注文したお客がいた。受注総数40点のうち、なんと16点を注文したマルティンだ。記録期間中、4回も来店していた。ヤロさん、ギレさんも、「彼

女はとっても親切的な商人」という。お客側からも話が聞きたくて、ヤロさんとギレさんの許可を得て、マルティンに連絡を取ってみることにした。

マルティンは、ヤロさんとギレさんの1軒目の店からの客だ。調査当時40代半ばで、2001年に夫を亡くし、娘3人と暮らしていた。友人の着ている服を見て気に入り、その服を仕立てた店を紹介してもらったところ、それがヤロさんとギレさんの店だった。以来現在まで、自分の服はすべて彼らの店で仕立てている。マルティンの自宅から、現在のヤロさんとギレさんの店は遠く、タクシーを使わなければならないが、彼らの仕事をとて気に入りっている彼女は、「同じ服を頼んでも、うまくできない仕立屋もいるし、もっとかわいくする仕立屋もいる。どこか別のところで気に入った服をみつけても、必ず彼らのところで注文するわ」と断言する。

調査当時マルティンは、プリント更紗「パーニュ」やアクセサリーの販売で生計を立てていた。ボボジュラソの中央市場でパーニュ等を仕入れ、近隣の小さな村の定期市で販売する。出かけているのは、ボボジュラソから15km離れた故郷のY村と、その近隣の3村S、W、Gである。日曜、月曜は泊りがけでS村とW村へ、水曜はG村、金曜はY村へ、それぞれ週に1回開催される市場の日に合わせて日帰りで行く。それぞれの村の市場で、自作の小屋で品物を販売する。パーニュ

は、1m×2m程度の大きさに1枚と数えられ、3枚組で販売されるが、ボボジュラソで3枚あたり3,500CFAフラン（約700円）で購入し、これを3枚4,000CFAフラン（約800円）、客の購入量が多ければ3枚3,750CFAフラン（約750円）で売る。Y村、S村、W村は市場が比較的大きく、一日に20万～25万CFAフラン（約4万～5万円）売り上げることもある。G村の市場は規模が小さいので、10万CFAフラン（約2万円）売上があればいいほうだ。結婚式などの行事のため、グループでおそろいの服を仕立てたいお客がパーニュを買ってくれば、売り上げが上がる。その時には、お客の選んだ絵柄のパーニュをボボジュラソで必要分仕入れる。

商売をする中で時々、パーニュを買ったお客から「いい仕立屋を知らない？」と聞かれることがある。村には腕のいい仕立屋がいないのだそうだ。すると彼女はパーニュを預かり、ボボジュラソに持ち帰ってヤロさんとギレさんの店に持って行く。店で値段を聞いて客に伝え、お金を準備してもらうこともあるし、客から仕立代の予算を聞いておき、その範囲内で仕立ててもらうこともある。寸法は、お客の服を預かって店で測ってもらったり、自分の体格と比べて特徴を伝え測ってもらったりする。既に持っている服と同じデザインがほしいと言われれば、その服を預かってヤロさんたちに見せるし、あるいは客のためにデザインを選んで

あげることもある。ちなみにこれはお客へのサービスであり、手数料などは取っていない。

彼女にはまた、親しい女性商人の友人が4人いる。彼女を含めた5人組は、扱う商品は塩やジュースなど様々だが、いつも連絡を取り合い、頻繁におそろいの服を仕立てて親交を深めている。おそろいの服を作るときは、布の絵柄だけをそろえることもあれば、服のデザインまでおそろいにすることもある。デザインもおそろいにするときは、友人たちもヤロさんとギレさんの店で注文することがある。これまで通っていた仕立屋から、ヤロさんたちの店に乗り換えた人もいる。

マルティンが商売や友人との関係を大事にする中で、彼女のお客や友人も、ヤロさんとギレさんの店で服を仕立てているのだ。今回の記録期間中の16点についていえば、10点はお客さんのもので、1点はY村で暮らす妹のもの、1点だけがマルティン自身の衣服だった（2点は不明）。

仕立屋と常連客の信頼関係

マルティンに話を聞いた日、彼女はこれからヤロさんとギレさんの店に5点の服を取りに行くと言った。5点の服が今日仕上がる予定なのだ。ただ、黙って約束の日に取りに行っても服が仕上がっていないことも多いそうで、彼女はまた家を出るかなり前に電話をし、「今そっちに向かっているわよ！」と予告する。タクシーを拾う前にも電話

をし、「今タクシーで向かっているから」と伝える。こうして、彼らがもしマルティンの服に取り掛かっていなくても、店に着くまでに間に合わせるよう仕向けているのだ。そんなことを「いつもこうなんだから」とあきれたように言いながら、その実たいして気にも留めていない様子でころころと笑うマルティンの姿には、彼女とヤロさんとギレさんがこれまで築いてきた関係が映し出されているようだ。

マルティンの信頼を勝ち得たヤロさんとギレさんは、そのおかげでもっと多くの人から仕事を受けられる。これは逆も言えることで、マルティンにとっても、信頼できる仕立屋との出会いのおかげで、服を安心して注文できるし、友人やお客さんを喜ばせることができている。ヤロさんとギレさんとマルティンの関係は、彼らだけの個人的なものだ。けれど、彼らが築いているような仕立屋とお客さんの信頼関係は、ボボジュラソのあちこちの仕立屋さんで、築かれているのだろう。

遠藤聡子（えんどうさとこ）



写真①おそろいの服で結婚式に参加する

マルティンたち（中央）